જીંદગીનો વીમો ઉતારવાના બહાના હેઠળ થતી ઠગાઈઓ

પ્રગટ કરનાર

કવીન એન્ડ સૅકસની
વીમાવકીલ
વાલીટવે બીલ્ડીંગ, કોટ, મુંબઈ.

મુંબઈ સમાચાર છાપખાનું

૧૯૧૦

મુંબઈ, કોટ હીવર રોડ, ૯
છાપખાનામાં કૈખશરૂ મા
મહેરહોમજી

જીંદગીનો વીમો ઉતારવાના બહાના હેઠળ થતી ઠગાંઇઓ

(મુંબઇ સમાચાર ઉપરથી)

કવીન ઍન્ડ સૅકસબી
વીમાવકીલ
વહાઇટવે બીલ્ડીંગ
કોટ, મુંબઇ.

પ્રસ્તાવના.

વીમો ઉતરાવવાના સંબંધમાં ભોગ થઈ પડેલાઓં તરફના મજબુત આગ્રહથી આ ન્હાની ચોપડી પ્રગટ કરવામાં આવી છે.

વીમાના સંબંધમાં આજે જે વીસ્તારમાં આ દેશમાં તરકટ ચાલે છે તે એટલો મોટો છે કે આરી સ્થીતી વીષે પ્રજાને જાગૃત કરવાનો વખત હવે આવી લાગેલો અમો ધાર્યે છીએ.

પાસેના સફાઓમાં જણાવેલી હકીકત એવી ઉમેદ સાથે અમો બાહેર પાડયે છીયે કે વીમાદલાલનાં ખોટી નામથી પસાર થતા કેટલાક ભોલાવ નારાઓની ખોટી સમજાવતના ભોગ થતા વાંચનારાઓ બચી શકશે.

સાંકળયું.

ભાગ પહેલો.

જીંદગીનો વીમો એટલે શું ?

ભાગ બીજો.

વીમા કંપનીની પસંદગી.

ભાગ ત્રીજો.

વીમાના સલાહકારની પસંદગી.

ભાગ ચોથો.

અમો શું કરયે છીયે ?

કોઠો પહેલો.

ઉમર ૩૦
પોલીસીનો વર્ગ... ... ... ચોક્કસ મુદત સુધી પૈસા ભરવાની જીંદગીની પોલીસીઓ.
પોલીસીની મુદત ... ... ૨૦ વરસ (૫૦ મે વરસ સુધી પૈસા ભરવાના.)
પોલીસીનો વારષીક ખરચ ... ... ૨ ૩૬૦ (૨ ૩૦, મહીને દહાડે.)

કંપની.	વીમાની રકમ.	પોલીસીનો વાર્ષીક ખરચ.	પોલીસીનો તમામ ખરચ.	જાહેર કીધેલો નફો ૬૫ મે વરસે.	૬૫ મે વરસે કજા થાય તો મળનારી રકમ.	નક્કી નફો.
	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.
૧	૮૮૬૧	૩૬૦	૭૨૦૦	૧૯૨૨	૧૦૭૮૩	૩૫૮૩
૨	૮૧૧૨	૩૬૦	૭૨૦૦	૨૮૬૩	૧૦૯૭૪	૩૭૭૫

૩	૮૧૮૧	૩૬૦	૭૨૦૦	૨૮૬૩	૧૧૦૪૪	૩૮૪૪
૪	૧૦૦૦૦	૩૬૦	૭૨૦૦	૧૭૫૦	૧૧૭૫૦	૪૫૫૦
૫	૭૪૦૩	૩૬૦	૭૨૦૦	૫૨૫૯	૧૨૬૬૨	૫૪૬૨
૬	૮૩૨૩	૩૬૦	૭૨૦૦	૪૩૬૯	૧૨૬૯૨	૫૪૯૨
૭	૮૧૮૧	૩૬૦	૭૨૦૦	૪૫૮૧	૧૨૭૬૨	૫૫૬૨
૮	૮૪૯૫	૩૬૦	૭૨૦૦	૫૧૧૩	૧૩૬૦૮	૬૪૦૮
૯	૯૨૪૫ •	૩૬૦	૭૨૦૦	૫૯૩૨	૧૫૧૭૭	૭૯૭૭

નોટ—ઉપલો કોઠો તપાસવાથી માલમ પડશે કે જો એક ધણી ઉમર વરસ ૩૦, વરસ દહાડે રૂ ૩૬૦ વીમાની પોલીસી પાછળ રોકવા માગે તો તેને કઇ કંપનીમાં વીમો ઉતરાવવો કે જ્યાંથી સૌથી વધુ ફાયદો હાંસલ થઇ શકે છે. જોકે વાર્ષીક ખરચ સર્વે કંપનીઓમાં એકજ છે તે છતાં આંકડાઓમાં કેટલો ફરક પડે છે જે જોતાં વીમો ઉતારવામાં કેટલી સંભાળથી કામ લેવાનું છે તેનો ખયાલ આવે છે. એક અનુભવી સલાહ એ બાબદમાં શું કરી શકે છે તેનો આ એક દાખલો છે.

કોઠો બીજો.

ઉમર ૨૫
પોલીસીનો વગ... ... ... જીંદગીની હૈયાતીમાં મળનારો વીમો.
પોલીસીની મુદત ... ... ૨૫ વર. (૫૦ મે વરસે મળે)
પોલીસીની રકમ ... ... રૂ ૧૦૦૦.

કંપની.	દર હજાર રૂપયાનું વાર્ષીક લવાજમ.	પોલીસીનો વાર્ષીક ખરચ.	પોલીસીનો તમામ ખરચ.	બોનસનો અડસટો (જાહેર કીધેલાં પ્રમાણે.)	વસુલ કરવાની આખી રકમ.	નક્કી નફો.
	રૂ. આ.	રૂ. આ.	રૂ. આ.	રૂ.	રૂ.	રૂ. આ.
૧	૪૫-૧૧	૪૫૬-૧૪	૧૧૪૨૧-૧૪	૨૧૨૫	૧૨૧૨૫	૭૦૩- ૨
૨	૪૨-૧૨	૪૨૭- ૮	૧૦૬૮૭- ૮	૨૦૦૦	૧૨૦૦૦	૧૩૧૨- ૮
૩	૪૭-૧૦	૪૭૬- ૪	૧૧૯૦૬- ૪	૨૫૦૦	૧૨૫૦૦	૧૫૯૩-૧૨
૪	૩૮- ૭	૩૮૪- ૬	૯૬૦૯- ૬	૧૨૫૦	૧૧૨૫૦	૧૬૪૦-૧૦

૫	૪૫– ૦	૪૫૦– ૦	૧૧૨૫૦– ૦	૩૧૨૫	૧૩૧૨૫	૧૮૭૫– ૦
૬	૪૬–૧૧	૪૬૬–૧૪	૧૧૬૭૧–૧૪	૪૦૦૦	૧૪૦૦૦	૨૩૨૮– ૨
૭	૪૪–૧૨	૪૪૭– ૮	૧૧૧૮૭– ૮	૩૭૫૦	૧૩૭૫૦	૨૫૬૨– ૮
૮	૪૭– ૪	૪૭૨– ૮	૧૧૮૧૨– ૮	૪૬૨૫	૧૪૬૨૫	૨૮૧૨– ૮
૯	૪૬–૧૦	૪૬૬– ૪	૧૧૬૫૬– ૪	૪૬૨૫	૧૪૬૨૫	૨૯૬૮–૧૦
૧૦	૪૧– ૪	૪૧૨– ૮	૧૦૩૧૨– ૮	૪૧૨૫	૧૪૧૨૫	૩૮૧૨– ૮
૧૧	૪૩–૧૪	૪૩૮–૧૨	૧૦૯૬૯–૧૨	૫૦૦૦	૧૫૦૦૦	૪૦૩૦– ૪

નોટ—જો એક ધણી ઉમર વરસ ૨૫, પોતાની જીંદગીનો ૨૫) વરસની મુદત માટે રૂ ૧૦૦૦૦ નો વીમો ઉતરાવવા ચાહે તો તેને કઇ કંપનીમાં વીમો ઉતારવો જોઇએ જેથી તેને સૌથી વધુ ફાયદો થાય અને સૌથી વધુ રકમનો વીમો મળે, તે ઉપલો કોઠો જોવાથી સમજ પડશે. વીમા કંપનીઓના દર અને બોનસોમાં એટલો ફરક હોય છે કે એક આવો સરખામણીનો કોઠો તપાસવા વગર જો એક ધણી વીમો ઉતરાવે તો જરૂર તેને ખોટ જવા વગર રહે નહી. વીમો ઉતારવાના બહાના હેઠળ થતી ઠગાઇઓથી બચવું હોય તો આવો કોઠો તપાસવા વગર કદી વીમો ઉતારતા ના.

કોઠો ત્રીજો.

ઉમર ... ... ૨૫.
પોલીસીનો વગ ... ... આખી જીંદગી માટે, મરણ પછી મળે.
પોલીસીની મુદત ... ... આખી જીંદગી, મરણ સુધી પૈસા ભરવાના.
પોલીસીનો વાર્ષીક ખરચ ... ... રૂ ૩૬૦ (મહીને દહાડે રૂ ૩૦.)

કંપની.	વીમાની રકમ.	પોલીસીનો વાર્ષીક ખરચ.	પોલીસીનો તમામ ખરચ (૪૦) વરસમાં.	બોનસનો અડસટો (જાહેર કીધેલા ભાવે.)	મરણને ટાંકણે મળવાની રકમ.	નક્કી નફો.
	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.	રૂ.
૧	૧૨૦૫૪	૩૬૦	૧૪૪૦૦	૪૮૨૧	૧૬૮૭૫	૨૪૭૫
૨	૧૩૬૪૯	૩૬૦	૧૪૪૦૦	૪૫૩૧	૧૮૧૮૦	૩૭૮૦
૩	૧૨૭૭૧	૩૬૦	૧૪૪૦૦	૧૮૦૦૦	૩૦૭૭૧	૧૬૩૭૧

નોટ—ઉમર વરસ ૨૫ નો એક ધણી જો આખી જીંદગીનો પોતીકો વીમો ઉતારવો ચાહે તો ઉપલી ત્રણ કંપની માંથી કઇ કંપનીમાં તેને વીમો ઉતારવો જોઇએ કે તેને સૌથી સરસ કીમત મળે. ઉપલો કોઠો જુવો. એ ત્રણ કંપનીઓમાં કેટલો ફરક છે. ત્રીજી કંપનીમાં રૂ ૧૬૦૦૦ કરતાં વધુ જયારે નક્કી નફો થાય છે ત્યારે પહેલી અને બીજીમાં ફકત રૂ ૨૪૦૦ અને રૂ ૩૭૦૦ જેટલુંજ વધારે મળે છે. હવે તમેજ વીચાર કરો. એક વીમાવકીલની સલાહ વગર જો વીમો ઉતારો તો આ ફાયદો તમોને થઇ શકે છે? કદી નહીં. જો વીમો ઉતારવો હોય તો પહેલે એક અનુભવીની સલાહ લેજો અને પછીજ વીમો ઉતારજો.

કોઠો ચોથો.

ઉમર ... ... ૩૬.
પોલીસીનો વર્ગ ... ... જીંદગીની હૈયાતીમાં મળનારો વીમો.
પોલીસીની મુદત ... ... ૨૯ વરસ. (૬૫ મે વરસે મળે.)
પોલીસીની રકમ ... ... રૂ ૧૦૦૦૦.

આફીસ.	દર હજાર રૂપયાનું વાર્ષીક લવાજમ.	પોલીસીનો વાર્ષીક ખરચ.	પોલીસીનો તમામ ખરચ.	બોનસનો અડસટો (જાહેર કીધેલા ભાવે.)	વસુલ કરવાની રકમ.	નક્કી નફો.
૧ (૩૫ મે વરસે ઉતરાવેલો વીમો ૩૦ વરસ માટે)	રૂ. આ. ૩૮-૧૧	રૂ. આ. ૩૮૬-૧૪	રૂ. આ. ૧૧૬૦૬-૪ (૩૦ વરસમાં)	રૂ. કંઈ નહી.	રૂ. ૧૦૦૦૦	કંઈ નહી. ખોટ રૂ ૧૬૦૬-૪

૨ (૩૬ મે વરસે ઉતરાવેલો વીમો ૨૯ વરસ માટે)	૪૧– ૭	૪૧૪– ૬	૧૨૦૧૬–૧૪ (૨૯ વરસમાં)	૪૭૮૫	૧૪૭૮૫	નફો ૧૭૮૮–૨
				નક્કી નફો.	૪૭૮૫	

નોટ–એક ધણી ઉમર વરસ ૩૬ એ ગયે વરસે એક કંપનીમાં ૩૦ વરસને માટે રૂ ૧૦૦૦૦ નો વીમો ઉતરાવેલો. તે વરસ દહાડે રૂ ૩૮૬–૧૪ લવાજમ તે કંપનીને ભરતો હતો. તેણે અમારી સલાહ લીધાથી રૂ ૪૭૮૫ નો ફાયદો અમે કેમ કરી આપયો તે જુવો. રૂ ૧૦૦૦૦ નોજ વીમો અમે તેવણને એક એવી કંપનીમાં અપાવ્યો કે જેથી તેવણને વરસ દહાડે રૂ ૪૧૪–૬ ભરવા પડે, અને તમામ મુદતમાં પહેલી કંપની કરતાં ફકત રૂ ૪૧૦–૧૦ વધુ ભરવાથી તેવણને કુલે રૂ ૧૪૭૮૫ મળે છે. ફકત તેવણને રૂ ૪૭૮૫ નોજ ફાયદો થયો નથી પણ પહેલી કંપનીમાં રૂ ૧૬૦૬–૪ની જે ખોટ જતી હતી તે પણ અટકી. એટલે નક્કી નફો રૂ ૬૩૯૧–૪–૦ થયો છે. અમે શું કરી શકયે છીયે તેનો આએ એક જીવતો જાગતો દખલો છે.

જીંદગીનો વીમા ઉતારવાના બહાના હેઠળ થતી ઠગાઈઓ

ભાગ પહેલો.

"જીંદગીનો વીમો" એટલે શું?

૧ વીમો ઉતારવાની મોટી જરૂર છે તે ખરૂં છે, તે છતાં તેમજ આગેવાન વીમા કંપનીઓ તરફથી જે મહેનત લેવામાં આવે છે તે જોતાં લોકોની જે મોટી સંખ્યાએ વીમો ઉતરાવીને જે લાભ લેવો જોઈએ તે લેવા માટે હજી યોગય નથી ધારયું એમ કહેવાની જરૂર છે. કલબો અને નાટકશાળાઓમાં વખત ગાળવા માટે જેઓને પુરતો વખત મળે છે તેઓને પણ જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવામાં પોતાને તેમજ પોતાના કુટુંબને કેટલો મોટો લાભ છે, તે વીષે વીચાર કરવા માટે કહેવામાં આવતાં તેઓ તરફથી કહેવામાં આવે છે કે તેઓને તે વીષે વીચાર કરવા પુરતો વખત નથી. માણુસ જાતના ખવાસની એક અજાયબી એ છે કે જીંદગીને લગતી ઘણી અગતયની બાબતોપર તેઓ તે નજીવી હોય તેમ ગણી તેઓ ધયાન આપતા નથી, અને તેથી ઉલટી રીતે નજીવી અને નકામી બાબતો ઉપર તેઓ એટલો બધો વાદવીવાદ કરે છે કે જેથી કોઈ સામાનય માણુસને તો રમુજ ઉપજયા વગર રહેજ નહી. વીચાર ક

રો કે દરરોજ—કેટલા બધા કલા કો નકામી અને નજીવી બાબતો ના વીચારમાં ગાળવામાં આવે છે અ ને તે બાદ જીંદગીના વીમાના જેવી અ ગત્યની બાબત ઉપર કેટલો થોડો વખત વીચાર કરવામાં આવે છે તેની સરખા મણી કરો અને તે પછીજ અમે શું ક હીએ છીએ તે સમજાશે.

૨ વીમાનો વીષય ગુંચવાડાભરયો છે. તે કારણથી તે ઉપર સામાનય રીતે જે મ વીચાર ચલાવવામાં આવે છે તે રી તે વીચાર ચલાવવો જોઇએ નહી, પણ તે ઉપર વધુ વીસ્તારથી વીચાર ચલાવ વો જોઇએ અને તે બાદ સામાનય દ્ર ષટીએ વીમાના અને ખાસકરીને જીંદ ગીનો વીમા ઉતરાવવાના શું ફાયદા છે તે બતાવવા જોઇએ. જીંદગીના વીમાની પોલીસીઓ મારફતે એવાં પરીણામ લા વી શકાય કે જેવાં પરીણામ બીજી કોઇ પણ રીતે લાવી શકાય નહી; એટલુંજ નહી પણ જે બીજા લાભો બીજી રીતી ઓ મારફતે મેળવી શકાય છે તે લાભો જીંદગીના વીમા મારફતે વધુ નફાકારક રીતે મેળવી શકાય છે.

૩ સામાનય માણસો આ વીષય સા રી રીતે સમજી શકે તે માટે આ વીષય ના કેટલાક વીભાગ કરવાની જરૂર છે.

(ક.) લોકોએ શા કારણથી વીમો ઉતરાવવો જોઇએ? શું વીમો ઉતરાવ વામાં લાભ છે અને તે કેવી રીતે?

(ખ.) ધારો કે એમ સાબેત થયું કે વીમો ઉતરાવવો એ સલાહકારક છે તો સામાનય પુરૂષો પોતાનીજ અકકલથી કો

ઇ વીમો ઉતારનારી કંપની શોધી કાઢી તે કંપનીમાં પોતાનો અથવા પોતાના સંબંધીઓનો બીમો ઉતરાવે એ સલાહ કારક છે કે તેણે ખાસ અનુભવીઓની સલાહ લઇ, અપ્રમાણીક રીતે કામ કરતી કંપનીઓના બહારના દેખાવથી ઠગાઇ નહી જઇ, અનુભવીઓની સલાહ પ્રમાણે કામ કરવું.

(ગ.) ધારો કે સારા અને પ્રમાણીક સલાહકારની જરૂરીઆત સાબેત થઇ તો તેવા સલાહકારને કેવી રીતે શોધી કાઢવો?

આપણે ઉપલા ત્રણે વીભાગ એક પછી એક હાથ ધરીશું અને વીમો ઉતરાવવાની ઇચ્છા રાખનારની મુશ્કેલીઓ જાહેરમાં લાવવા પ્રયતન કરીશું. જેઓએ વીમો ઉતરાવયો હોય તેઓ પણ નીચલી બીનાપર ધયાન આપશે તો તેઓને લાભજ છે.

૪ વીમાના લાભ બે રીતના હોઇ શકે: (ક.) એ કે જેથી ભવીષયમાં લાભ થઇ શકે અને (ખ.) એ કે જેથી નફો થઇ શકે.

૫ પહેલાં આપણે એક માણસે શા કારણથી વીમો ઉતરાવવો જોઇએ તેનો વીચાર કરીશું. બીજા ઘણા લાભો સેવાય બે ખાસ કારણોથી વીમો ઉતારવાનું આવશ્યક છે. એક એ કે જેથી ભવીષયમાં બીજાઓને લાભ થાય અને બીજું એ કે જેથી પોતાનેજ વરૂધાવસ્થામાં તેમાં રોકેલું નાણું કામમાં આવે.

૬ બીજું, સામાનય રીતે નાણાંને રોકવા કરતાં ભવીષયનાલાભ માટે વીમામાં નાણાં રોકવાનો મોટો લાભ એ છે કે અમુક વખતે નાની રકમો આપીને, લાંબો વખત પછી એક ઘણી મોટી રકમ એકઠી કરી શકાય છે કે જેવી મોટી રકમ ખાનગી રીતે નાણાં બચાવીને એકઠી કરી શકાતી નથી. એક પચીસ વરસની ઉમરનો વીમો ઉતરાવનાર માણસ કલમના એક ગોદાથી માત્ર ત્રણસો રૂપયામાંથી પોતાના વારેસો માટે રૂપયા પંદર હજારની રકમ રહે એવી ગોઠવણ કરી શકે છે, જે રકમ જે દીવસે પોલીસી કાઢવામાં આવે તેજ દીવસે તેનું મરણ થતાં પણ તેના વારેસોને મળી શકે છે. જેઓ એવા માણસો માટે પોતે જોખમદાર હોય છે કે જેઓને માટે કોઇપણ રીતની ભવીષયમાં સારી રીતે રહી શકે એવી ગોઠવણ નથી, તેઓએ પોતાની જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવા પોતાની પવીત્ર ફરજ માનવી જોઇએ છે. એ ફરજ આ કરતાં બીજા વધુ સારા શબદોમાં વરણવી શકાય એમ નથી: એક ખાવીંદ અને પીતાની શું એ એક પવીત્ર ફરજ છે કે તેણે પોતાની પતની અને છોકરાઓની જીંદગી દરમયાન તેઓને ખાવાનું પુરૂં પાડવું. જો તે તેમ હોય તો શું તેની એ પવીત્ર ફરજ નથી કે પોતાનું મરણ થાય તેવા સંજોગોમાં તેઓનું ભરણપોષણ થઇ શકે. એવી ગોઠવણ કરવી એ ફરજ એટલી તો ખોટલી છે અને તે બજાવવાનું એટલું તો સહેલું છે—તેને લગતી ગોઠવણ

એટલી બધી વયવહારૂ, ડહાપણભરી ઉદાર અને નયાયી છે—કે તેની સામે કોઇ શકય વીરોધ ઉઠાવવામાં આવે તેની કલપના પણ અમે કરી શકતા નથી. દલગીરીભરયું માત્ર એજ છે કે લોકો એ બીના ઉપર હમણાં કરતાં વધુ ધયાન આપતા નથી.

૭ ગરીબાઇનાં બહાના હેઠળ પણ આ ફરજ બજાવવાનું છોડી શકાય એમ નથી. એવું ઘણાકો ધારશે કે આ ફરજ સ્વીકારવામાં આવે તે છતાં જો તેઓની પાસે દર વરસે પ્રીમીયમમાં આપવા જેટલી રકમ આવકમાંથી બચી શકતી ન હોય તો તેઓ શું કરે? તેઓની હમણાનીજ ફરજો એટલી મોટી છે કે તેઓ આ નવી ફરજો માટે નાણાં લાવવાની જોગવાઇ નથી ધરાવતા. અમે એમ માનીએ છીએ કે આ કારણ કરતાં બીજું કોઇપણ કારણ વીમો ઉતારવાની વીરૂધ આવી સારી રીતે બતાવી શકાય એમ નથી અને તે છતાં આ કરતાં કોઇપણ બીજું નમુનેદાર કારણ હોઇ શકે નહી. જેઓ કાંઇપણ કમાતા હશે તે સરવે એ બીના તો સ્વીકારશે કે એવા પણ કેટલાકો હશે કે જેઓની આવક તેઓ કરતાં પણ નાની છે. આપણે એક દાખલો લઇશું. એક માણસની માસીક આવક રૂપયા પચાસની અથવા વારસીક આવક રૂપયા છસોની છે. તે એ બાબત તો સ્વીકારશે કે બીજાઓ માસીક રૂપયા ચાળીસ અથવા વારસીક રૂપયા ૪૮૦ પેદા કરે છે. જો ચાળીસ રૂપયાનો પગારદાર માણસ તેટલી રકમપર

પોતાનો નીભાવ કરી શકે છે તો પચાસ રૂપયાની આવકવાળાઓ થા કારણથી તેટલાજ રૂપયાપર નીભાવ કરી રૂપયા દશ બચાવી તે રકમ વીમાના દર આપવા માટે નહી શે કે? તેજ રીતે ચાળીસ રૂપયા કમાનાર માણસ, પાંત્રીસ રૂપયા કમાનાર માણસ માફક રહી પાંચ રૂપીઆ બચાવી તે વીમામાં શું કારણ નહી શેકે? તે માટે કેટલીક મહેનત કરવી પડશે, પણ તે જે હેતુ પાર પાડશે તે જોતાં શું તેટલી મહેનત લેવી યોગય નથી? અને શું તે માણસ કે જે આવી કોશેશ નહી કરીને દુનયામાં પોતાનાં સહુથી વાહલાં સગાંઓને પોતાનાં મરણ બાદ ભીખારી અવસ્થામાં મુકી જાય તે પ્રમાણીક અથવા સારો માણસ કહી શકાશે?

૮ યુવાન માણસોનો વીમો-જીંદગીના વીમા સાથે સબંધ ધરાવતી એક અગતયની બીના એ છે કે યુવાન માણસો પોતાની કારકીરદીના શરૂઆતના ભાગમાં વીમો ઉતરાવવાથી જે સંગીન લાભ મળે છે તે તરફ બેદરકાર રહે છે. આગેવાન વીમા કંપનીઓ યુવાન માણસો ઉમરમાં આવતાં તેઓને જે લાભો આપે છે તે જોતાં તેઓ આ સંબંધમાં બેદરકાર રહે છે એં વધુ અજાયબ જેવું છે. બેશક જો એક યુવાનને એક ડાહયો પીતા હોય તો અને જો તે ડાહયો બાપ તેની દશ વરસની ઉમરેજ તેની જીંદગીનો વીમો ઉતરાવે તો તેની સ્થીતી ઘણી સારી ગણાય. પણ અફસોસ આપણામાંના ઘણાક થોડાક વાનોજ એવા પીતાઓ માટે મગરૂરી

લેઇ શકે એમ છે. આથી ઘણાઓને તો પોતાનેજ વીચાર કરી પોતેજ વીમો ઉતરાવવો પડે છે.

૯ નાની વયે વીમો ઉતરાવવાના લાભ–નીચલી હકીકત ઉપરથી જણાશે કે એક માણસ જો નાની વયે વીમો ઉતરાવે છે તો તેમાં તેને લાભજ છે. પચાસ વરસની ઉમરના અથવા તે અગાઉના મરણના રૂપીઆ એક હજાર માટે નીચે પ્રમાણેની રકમ જુદી જુદી ઉમરે વીમો ઉતરાવતાં આપવી પડી છે:

જો અઢાર વરસની ઉમરે વીમો ઉતરાવવામાં આવે તો પ્રીમયમ તરીકે વારસીક આશરે રૂપયા ૩૧ આપવા પડે છે: તેજ રીતે એકત્રીશ વરસની ઉમરે વીમો ઉતરાવતાં વારસીક પ્રીમયમ તરીકે રૂપયા ૩૫ આપવા પડે છે. પણ જો એજ યુવાન ત્રીસ વરસની ઉમર સુધી વીમો નહી ઉતરાવતાં તે બાદ વીમો ઉતરાવે તો તેને વારસીક રૂપયા ૫૨ આપવા પડે છે. આ ઉપરથી પોતાના બચાવેલાં નાણાં કેવી રીતે નફો થાય તેવી રીતે રોકી શકાય તેનો યુવાન માણસોએ વીચાર કરવો જોઇએ.

૧૦ ખાવીંદો માટે ફરજયાત વીમો–દરેક યુવાન એક દીવસે લગન કરવા માટે તો આતુર હોય છેજ. ધારો કે દરેક બાપ એવો ડાહયો અને દ્રઢ વીચારનો હોય કે જે પોતાની પુત્રીના હાથ મેળવવા ઇચછા રાખનાર પાસેથી પોતાની સ્થીતીના પ્રમાણમાં જીંદગીના વીમાની પોલીસી લેવા અને એ રીતે તેનો પોતાની ભવીષયની પતની તરફનો પ્રેમ સાબેત કરવા માગણી કરે?

જો તે યુવાને વીમો નહી ઉતરાવયો હો
ય તો શું થાય? આરથીક નજરે એ
વાસ્તવીકજ ગણાવું જોઇએ કે લગન
સમયે દરેક વર પોતાની ભવીષયની પ
તનીના લાભમાં પોતાની જીંદગીનો વી
મો ઉતરાવે, અને અમ ધારતા નથી કે
આ સુચનાનો અમલ કરનાર યુવાનો
મળી આવવામાં મુશ્કેલી નડે. લોકો
ગમે તેમ કહે તે છતાં એ બીનાનો તો
તેઓને સ્વીકારજ કરવો પડશે કે એક
સ્વમાન ધરાવતા માણસે પોતાની
જીંદગીનો વીમો પોતાની મહોરદારના
લાભમાં ઉતરાવયા વગર તેની સાથે લગન
કરવાં ન જોઇએ.

૧૧ નફા માટેનો વીમો—નફા માટે
વીમો ઉતરાવવાનું સલાહકારક છે કે નહી
તે નકી કરવા આપણે ઘણીક જુદી જુ
દી બાબતોપર વાંચાર કરવો પડશે.

૧૨ થાપણ, સલામતી અને નફા
ની ખાત્રી—પ્રથમ એક સધર વીમાની પોલી
સીમાં જો નાણાં રોકવામાં આવે તો બી
જા કોઇપણ ધંધામાં નાણાં રોકવા કર
તાં વધુ સલામતીભરયું છે. એ બીના
એક વયવહારૂ સીધાંત તરીકે સ્વીકારવા
માં આવે છે કે વીમો ઉતારનાર ખાતાં
ઓનો મોટો ભાગ પોતે કરેલા કબાલા
ઓ પ્રમાણે કામ કરવા માટે સંપુરણ ખા
ત્રી ધરાવે છે એટલે કે તેઓ પોલીસી
ઓમાં જણાવેલી રકમો તેમાં જણાવેલી
રીતે અને વખતે પગાર કરશે.
કોઇપણ કંપની પોતાના ભવીષયના ન
ફાના દર માટે ખાત્રી આપતી નથી અ
ને તેથી એ બીના ખોલી ધયાનમાં રા
ખવી કે બોનસો માટે જામીનગીરી આ

પવામાં નથી આવતી. પણ વીમા કમપ નીઓએ ભુતકાળમાં જેવી ફતેહ મેળવી તેવી ફતેહ તેઓ ભવીષયમાં શા માટે નહી મેળવે ? જેઓ વીમા કંપનીઓનો અનુભવ ધરાવે છે તેઓ જાણે છે કે જે કંપનીઓ સારી છે તેઓનું કામ વખત જતાં વધે છે અને ખરાબ કંપનીઓનું કામ ઘટે છે.

૧૩ વીમેા એક મનપસંદ સટેા– ગમે તેવા ખાનગી વેપારમાં રકમ રેાકવામાં આવયા પછી જો તે રેાકનારનું અકાળ મરણ થાય તેા જે લાભ થાય છે તે અચેાકસ હેાય છે તે જોતાં વીમામાં રેાકાયલી રકમ વધુ નફાકારક સટા જેવી ગણાવી જોઇએ. કેાઇપણ માણસ પેાતાની જીંદગી લંબાશે તે માટે ખાત્રી રાખી શકે એમ નથી તે જોતાં જો તે પેાતાનાં નાણાંનેા એક ભાગ વીમામાં રેાકે તેા તે ડહાપણભરયુંજ ગણાય.

૧૪ નરમાશથી ફરજ પાડયાથી પઈસા બચાવવાનું બને છે–વળી વીમાની પાલીસી એક જણે પેાતાની રકમ બચાવી હેાય તે સહીસલામત રાખવાની જોગવાઇ પુરી પાડે છે એટલુંજ નહી પણ તે પઇસા બચાવવાની આદત પણ પુરી પાડે છે. એક જણે પેાતાના પઇસા બચાવયા હેાય તે રેાકવાનાં સારાં અને સંતેાષકારક સાધન શેાધવામાં મુશકેલી અને મેહેનત પડે છે તેટલીજ ફકત બીના એક માણસને કંઇ પણ બચાવવાની મેહેનત લેતાં વખતે અટકાવે. એથી ઉલટુંજ એક જણે પેાતાની જીંદગીનેા વીમેા ઉતરાવયેા હેાય તેા પેાતે બચાવેલા પઇસા સલામત રીતે કયાં રાખવા તેની

બધી ચીંતામાંથી તે મોકળો થાય છે એટલુંજ નહી પણ તે ઉપરાંત તે માટેનાં જોઈતાં પ્રીમીઅમ ભરવા માટે વીમો ઉતરાવનાર ઉપર કાંઈક ફરજ પડે છે. ઘણા જણાઓએ આ વાત કબુલ કીધી છે કે દર વરસ પ્રીમીઅમ તરીકે ચોકસ રકમ આપવાની ફરજ પોતાને માથે તેઓએ ઓળવી લીધી નહી હોત તો તેઓ કાંઈ પણ બચાવી શકયા નહી હતે.

૧૫ જરૂર વેળા અમાનત તરીકે કામ લાગતી વીમાની રકમ—વળી વીમાની પોલીસી એક અમાનત ફંડ જેવી છે, જેમાંથી થોડીક મુદત પસાર થયા પછી એક આસામી જરૂર વેળા પઈસા મેળવી શકે. આ પ્રમાણે એક સારી વીમા ઓફીસની વીમાની પોલીસીની "સરેન્ડર વેલ્યુ" એવી રીતે રહે છે કે તમારૂં ત્રીજાં વરસનું પ્રીમીઅમ ભરયા પછી તમો પોલીસી રદ કરાવવાના બદલામાં નગદ રકમ લઈ શકો. હાલની "સરેનડર વેલ્યુ" જેટલી અથવા તેની ઘણી નજદીકની રકમ તમો હમેશ ફકત તમારી પાલીસીની જામીનગીરી ઉપર સારી શરતે ઉધાર લઈ શકો. આ મુજબ જો કોઈ પણ વખતે કોઈને પોતાનું ધંધાદારી કામ ચલાવવાનું થોડો વખત બંધ કરવું પડે અને તેટલો વખત આવક આવતી બંધ થાય તો તે શખસ પોતાની જીંદગીની પાલીસી ઉપર કરકસરભરેલી રીતે રૂપયા મેળવી શકે.

૧૬ વધુ નાણાં બચાવવાની થતી લાલચ—વીમાની નજરે જોતાં બીજા પણ લાભો છે પણ તેમાંના કેટલાક ખાલી

રીતે દેખાતા નથી. જેમ પરૂથવી ઉપર
દરેક ચીજ બીજી ચીજોને પોતા તરફ
ખેંચે છે તેમ વીમાની પોલીસી મધય
બીંદુ બને છે, જે તે ધરાવનારને તેમાં
વધારો કરવાનું ઉતેજન આપે છે અને
તેમ કરી પઇસા બચાવવાની સીધી લા
લચ તેના મારગમાં મુકે છે. આ વાત
સારી રીતે જણાયલી છે કે ઘણા જવા
નો એવી વખાણવા લાયક ખાહેશથી
પોતાની જીંદગીનો વીમો ઉતરાવે છે કે
પોતે જો જવાન વયમાં મરી જાય તો
પોતાનું કાંઇ કરજ હોય તો તે ચુકવવા
માટેના પુરતા પઇસા પોતાની પાછળ
છોડી જવાની ખાતરી રહે કે જેથી પો
તાનો વહીવટ પોતાનાં સગાંવહાલાંઓ
ઉપર એક બોજો થઇ પડતો અટકે.
આ બધી ચીજો પોતેજ સારી છે, જ્યા
રે બીજા હાથ ઉપર પોતાની જીંદગીનો
વીમો ડહાપણભરેલી રીતે ઉતારવા સા
મે એક પણ વાંધો રહેતો નથી.

૧૭ નાની શુરૂઆત–ઘણા જણા
એવો ખીઆલ ધરાવે છે કે કમમાં કમ દશ
હજારનો વીમો ઉતરાવી શકાય નહી ત્યાં
સુધી વીમો ઉતરાવવાનું નકામું છે. આ
એક મોટી ભુલ છે. આપણે બધા જા
ણીયે છીએ કે એક પણ પાઉં નહી મ
ળે તે કરતાં અરધું પાઉં મળે તે ગની
મત ગણાય તથા એક જણ પોતાના
ઓધા ઉપરથી ફારેગ થાય ત્યારે એક
હજાર રૂપયા મળે તે વટીક આવકાર
દાયક તો ગણાશેજ, જ્યારે તે મેળવવા
માટે જે વારસીક ખરચ કરવો પડે તે
ઘણી મધયમ આવક કરનારને પણ બો
જા સમાન લાગશે નહી. કોઇ પણ બા

બતમાં ખરે રસ્તે નાની શુરૂઆત કરવા ઉપર કોઇએ તુછકાર બતાવવો જોઇતો નથી. અમારી ખાતરી છે કે વીમા માટે દર વરસ પચાસ રૂપયા પોતાની જીંદગીની શુરૂઆતથીજ ખરચયાથી કોઇ પણ જવાનયાને બોજો માલમ પડશે નહી. એક કુશળ સલાહકારની ડહાપણ ભરેલી સલાહ હેઠળ એ રકમ ત્રીસ વર સ પછી અથવા તે આગમચ મરણ થા ય તો તે વેળા નગદ રકમ મળે એવી પોલીસીમાં રોકવામાં આવે તો તેથી એક જણ નફા સુધાં દોઢ હ જાર રૂપયાથી વધુ મેળવી શ કે તથા હાલમાં જે બોનસના ભાવ છે તે ચાલુ રહે તો તેનાં ત્રીસમા વરસે તેની કીમત ત્રેવીસ સો રૂપયાથી વધુની થાય. જો એક જણ વીચાર કરે કે તે પચાસ રૂપયા જેટલી વારસીક રકમ સરકારી સેવીંગસ બેંકમાં નજીવે વયાજે મુકયા સીવાય બીજી કોઇ રીતે તે રોકવાને વહેવારૂ રીતે અશકત છે તથા વરસોવરસ નીયમીત રીતે એ રકમ વયાજે મુકાતી જવાનો સંભવ ઘ ણો થોડો રહે છે તો આવી વીમાની પોલીસીનું ઉપયોગીપણું તે પોલીસીની મુદત પાકતાં જે મોટી રકમ મળે તેથી જ નહી પણ તે એકલાથીજ તેનાથી નીયમીત રીતે પોતાના પઇસા બચાવી શકાય તેથી સમજી શકે.

૧૮ વીમામાં ઘટતી રીતે નાણું રો કયાથી મગજને મળતી શાંતી—એકલું નાણું રોકવાનાં કામ તરીકે જીંદગીના વી માનું એક મુખય ખેંચાણ અમારા અ ભીપ્રાય મુજબ એ છે કે તેથી આપણાં

મગજને આપણી થાપણુ સલામત હોવા ના સંબંધમાંજ નહી પણુ આપણુને હાલનો વખત જોતાં જે સંતોષકારક વયાજ મળે છે તેથી શાંતી મળે છે. કવખતે મરણુ પામયાથી જે પઇસા રોકવામાં આવયા હોય તેનો ભારે બદલો મળે છે તે બાજુએ મુકતાં અ મને આ ઘણું અગતનું લાગે છે કે આપણે ખાતરીથી જાણુયે છીએ કે થા પણુ સલામત છે. ઘણાઓ ધારે છે તે કરતાં વેહેવારૂ જીંદગીમાં થાપણુની સ લામતી એક વધુ અગતની બાબત છે. સંખયાબંધ દાખલાઓ એવા આપી શકાશે કે જેમાં તેઓએ પોતાને ડહા પણુભરેલા તથા ઘટતા લાગતા મારગે પોતાના પઇસા રોકયા હતા પણુ તે છ તાં તે ગુમાવયા હતા. શેરોમાં નાણું રોકવા જતાં એક અંજાણ્યો શખસ એટલો બધો નીષફળ નીવડે છે તેનો સબબ એ છે કે વેપારમાં પ્રમાણીકપ ણું કવચીત જોવામાં આવે છે અને પ્ર માણીકપણું હોય તે છતાં શેરોના ભા વમાં હેરફેર થતો રહે છે, કે જે કાંઇ વગર સબબે બનતું નથી, અને તે એ વા શેરોમાં ઝીપલાવવાની મુરખાઇ બ તાવે છે. લોકો મેંઢાં જેવાં છે. તેઓ તરેહવાર જાતના દલાલોના હાથમાં રમે છે તથા અંજાણુપણે પોતાના પઇસા ગુ માવે છે, જે મોટે ભાગે મોટી મેહે નતથી મેળવવામાં આવેલા હોય છે. ખા નગી સહાસમાં ફતેહમંદીથી નાણું રોક વામાં એક મોટી હરકત વરતમાનપત્રો ના એક ભાગની સારૂં તેમજ નરસું તપાસ્યા વગર આંખવીચીને પોતાનું

મત જાહેર કરવાની ગફલતી છે. વખતો વખત આપણે એવી વીમા કંપનીઓની મોટી વખાણ કરવામાં આવતી જોઇએ છીએ કે જેઓ ગભરાટ ઉપજાવે એટલી બધી હદે કામકાજ ગુમાવતી રહે છે. ટુંકમાં કહયે તો પઇસા સલામત અને નફાકારક રીતે રોકવાના હુનરને પણ આ નીયમ લાગુ પડે છે કે હાલના જમાનામાં દરેક ચીજ ખાસ વરગમાં આવી જાય છે; તથા હુથયારી અને જ્ઞાનની બીજી ચીજોમાં જરૂર પડે છે તેમ આ બાબતમાં પણ એક ખાનગી આસામી માટે એકલો ડહાપણભરેલો મારગ એ છે કે તેણે અનુભવીના હાથમાં પોતાને મુકવો. આજ મુજબ જીંદગીના વીમામાં પોતાની બચેલી પુંજી રોકવાના સંબંધમાં આપણે કરી શકયે. એક વીમાની આફીસ કાંઇજ નહી પણ એક સેવીંગસ બેંક છે. કોઇપણ ખાનગી બીન અનુભવી આસામી આશા રાખી શકે તે કરતાં નાણું કયાં રોકવું તેની લાયકાત તપાસવાને તેના અમલદારો વધુ લાયક છે એટલુંજ નહી પણ તે ઉપરાંત તેઓ પોતાની સ્થીતીને સબબે ઘણા અનુકુળ સંજોગોમાં મુકાયલા હોય છે. સરાસરીના કાયદા મુજબ તેઓ મુદત ખલાસ થતાં નાણું પાછું આપવું, માસીક રકમ આપવી વગેરે જેવી જામીનગીરી ઉપર સલામતીથી નાણું ધીરી શકે છે કે જે જામીનગીરી એક ખાનગી આસામીના સંબંધમાં નકામી થઇ પડે છે. હવે જે આફીસમાં કરકસરથી કામ કરવામાં આવે છે—કે જેના ભાગીદારો થોડા નફાથી

સંતોષ પામે છે-જે આફીસને પોતાના કામકાજ માટે મોટું કમીશન આપવું પડતું નથી-તથા જેના ડીરેકટરો અને કારોબારીઓ એકસરખા કુશળ છે-તે આફીસની નાણું રોકવાની કુશળતા તથા તે માટેના અનુકુળ સંજોગોનો લાભ મોટે ભાગે પોલીસી ધરાવનાર ભોગવે છે, કે જે મેળવવાને તે કામમાં પોતાનો આખો વખત તથા બધી મેહેનત રોકયા છતાં એક ખાનગી આસામી ફતેહમંદ નીવડી શકે નહી. એક વીમાની પોલીસી થાપણની સલામતીની તથા મોટો બદલો મળવાની જામીનગીરી આપે છે એટલુંજ નહી પણ તે ઉપરાંત-વધુ અગતનું એ છે કે તેથી મગજને શાંતી મળે છે તથા આપણે એટલું જાણી શકયે છીએ કે આપણા પઈસા વેપારી ચાંચયાઓની દયા ઉપર રહયા નથી.

ભાગ બીજો.

વીમા કંપનીની પસંદગી.

૧૯ વીરૂધતાના કોઇપણ ડર વગર અમે કહીશું કે એ તો એક સ્વીકારાયલી બીના છે કે વીમાનો વીષય ઘણો ગુંચવાડાભરેલો વીષય છે, અને તેથી કેટલીક વીમા કંપનીઓનાં દલાલો તરફથી પોતાની કંપનીઓના વીમો ઉતારવાના લાભ દરશાવતાં તેમાં અપ્રમાણીક બાબતો રજુ કરવામાં આવે એ બનવાજોગ છે. આથી અમે કોઇપણ રીતે અચકાયા વગર ખાત્રીથી જણાવીશું કે જો

કોઇ સામાનય માણુસ પોતાનું કામ આ સંબંધમાં શરૂ કરે તો તે ડહાપણભરયું નહી ગણાશે. આ વીષયની અનેક મુશકેલીઓ જોતાં એ બીના સમજવી મુશકેલ નથી. તેઓની કેટલીક મુશકેલીઓ આ પ્રમાણે છે:-(ક) વીમો ઉતારનાર કંપનીની પસંદગી, (ખ) વીમાની પોલીસીની પસંદગી કે જેમાં નીચલી બીનાઓ સમાઇ જાય છે. (ક) પોલીસી કેટલા વરસની કરાવવી (ખ) વીમાની પોલીસીની સરતો કેવી રાખવી. અમે હીંમતથી કહીએ છીએ કે વયવહારૂ રીતે જાહેર પ્રજા આ બીનાઓ સારી રીતે સમજવાને અશકતજ છે.

૨૦ **વીમો ઉતારનાર કંપનીની પસંદગી.**

વીમો ઉતારનાર કંપનીની પસંદગી કરતાં નીચલી બીનાઓની તપાસ લેવાની જરૂર છે.

(ક) તેની મજબુતી.

(ખ) તેની ભવીષયની સ્થીતી.

(ગ) તેના કામકાજમાં પ્રમાણીકપણાની હદ.

૨૧ **વીમા કંપનીની મજબુતી**—મજબુતીની બાબત સંબંધમાં સામાનય લોકોમાંથી એક હજારમાંથી કેટલા જણા આંકણી કરવાનું ધોરણ એ શું છે તે સમજે છે? જેઓ એનો અર્થ સમજે છે તેઓમાંના કેટલા અમુક વીમા કંપનીના આંકણીના ધોરણની તપાસ કરવાના સાધનો ધરાવે છે? શું અમુક કંપનીની મજબુતી તેની ઓફીસની ચાઇચાઇઓ અને દમામદાર દેખાવની તેની એમારતોથી નકી થઇ શકે છે? અથવા કોઇ કંપની નવું કામ મેળવવા પોતાની આવ

કનો એક સારો ભાગ વાપરી નાખે છે તે ઉપરથી તેની મજબુતી સાબેત થઇ શકે છે? ના! તેમ નથી. દરેક કંપની નો કારોબાર કેવી રીતે ચાલે છે, તેની આવક કેટલી વધે છે અને ઘટે છે, કરકસરથી અને ડહાપણથી તેનું કામકાજ થાય છે કે નહી, તેનાં વારસીક પ્રીમીઅમો, બોનસો, આંકણીનું ધોરણ વગેરે ઘણી બાબતો, દરેક કંપનીની મજબુતી જાણવા માટે જાણવી જોઇએ.

કોઇપણ કંપની અમુક વખત દરમયાન અમુક જથામાં નવું કામ મેળવી શકે છે તેથી શું તેની મજબુત સ્થીતી સાબેત થાય છે? ના. વીમાનું કામ વીમાના દલાલો મેળવી આપે છે. કેટલીક વીમા કંપનીઓની પોલીસીઓ બીજી વીમા કંપનીઓની પોલીસીઓ કરતાં ઘણીજ ઉતમ હોય છે. આ બીના માત્ર પ્રીમીઅમો અને બોનસોની રકમોને લાગુ પડે છે એમ નથી પણ પોલીસીઓની શરતોને પણ લાગુ પડે છે. આથી કોઇએ પણ વીમા ઉતરાવવા અગાઉ સારી કંપનીઓની મજબુ[illegible] વીષે તપાસ કરવી જોઇએ. ઉતમ વીમા કંપનીઓ પોતાના દલાલોને નાની દલાલી આપે છે; છતાં સારૂં કામ મેળવી શકે છે. હલકી વીમા કંપનીઓ: પોતાને નવું કામ મેળવી આપનાર દલાલોને સારી દલાલી આપે છે અને તેઓએ તેમ કરવુંજ જોઇએ. પરીણામે ઉતમ વીમા કંપનીમાં વીમો ઉતારવા મોકલવાને બદલે વીમાદલાલ પોતાને જે કંપની મોટી દલાલી આપે છે તેને તયાં વીમો ઉતરાવવા મોકલે છે. અમે કાંઇ એમ કહેવા માગતા નથી કે

વીમા કંપનીના દલાલો આવી રીતે જાણી જોઇને કરે છે પણ જે બીના ખરી છે તે માત્ર બીના તરીકે અમે રજુ કરીએ છીએ; તેથી વીમા કંપનીઓને ઘણું કામ કેમ મળે છે તે અમે બતાવયે છીએ. આથી કોઇપણ કંપનીનું કામકાજ ઘણું હોય તેથી તે મજબુત છે એમ સાબેત નથી થતું. હલકી કંપનીઓ ઉતમ કંપનીઓ કરતાં વધુ કમીશન વીમા દલાલોને આપે છે તેજ તેને સ્વભાવીક રીતે તે કંપનીઓમાં વધુ કામ લઇ જવાને પ્રેરે છે, અને એ રીતે હલકી કંપનીઓને જીંદગીના વીમાનું કામ વીમાદલાલો મારફતે વધુ મળે છે, જે કામ તેઓના અસીલોના લાભ માટે બીજી કંપનીઓમાં જવું જોઇએ.

૨૨ **વીમા કંપનીની ભવીષ્યની સ્થીતી**–કોઇપણ વીમો ઉતરાવવાની ઇચછા રાખનારને એક કંપનીએ ભુતકાળમાં કરેલા કામકાજની વીગતો વારંવાર સંભળાવવામાં આવે છે. આ યુકતી ઓછી સધર કંપનીઓના દલાલો વારંવાર વાપરે છે. તેઓ તેની કંપનીએ મેળવેલું કામકાજ, મરનારના વારસોને પગાર કરવામાં આવેલી રકમો, અને કંપનીની પુજી તરીકે બાખોની રકમો આગળ.કરે છે. પણ આ બાબતો વીમો ઉતરાવનારને જેટલી ઉપયોગી છે તેથી વધુ ઉપયોગી બાબત કંપનીની હમણાની સ્થીતી અને ભવીષયની સ્થીતી છે. તે સાથે તેનું સરાસરી કામ કેટલું છે, તેમાં કેટલા સુધારા થયાં છે, બોનસ કેટલા પ્રમાણમાં અપાયા

છે, અને વીમા ઉતરાવવાની શરતો કેટલી છુટોવાળી છે તે વીમા ઉતરાવતાં અગાઉ તપાસવાની અને તે બાદજ વીમા ઉતરાવવાની જરૂર છે.

૨૩ પ્રમાણીકપણું—વીમા કંપનીઓની પસંદગી કરવા અગાઉ તેના પ્રમાણીકપણાંની પણ ખાત્રી મેળવવી જોઇએ. કોઇપણ માણુસ પોતાની વારેસ વીધવાને કોઇ અપ્રમાણીક કંપનીની દયાપર છોડવા યેાગય ધારશે નહી. કેટલીક કંપનીઓ માટે એ એક જાણીતી બીના છે કે તેઓ મરનારની વીધવાઓને વીમાના રૂપીઆ આપવા અગાઉ બહુ હાડમારીઓ પાડે છે. કઇ વીમા કંપનીઓ પ્રમાણીક અને સીધી રીતે કામ કરે છે અને તેઓ કેટલાં પ્રમાણુમાં ઉદાર રીતે કામ કરે છે તે જાણુવાનું કોઇ પાસે સાધન નથી. જોડેા પહેરયા વગર તે કયાં ડંખે છે તે કેમ જણાય? આથી કયાં તેા તમારે બીજાઓના અનુભવપરથી જાણીને અપ્રમાણીક કંપનીઓથી બચવું જોઇએ અથવા તેા તમારે પોતે નાણાંનેા ભેાગ આપીને તે કડવેા અનુભવ મેળવવેા જોઇએ. વીમા કંપનીઓના સંબંધમાં આવનાર માણુસેા એ બીના સારી રીતે જાણે છે કે કઇ કંપનીઓ દર વરસે પગાર કરવાનાં નાણાંમાંના કેટલાં નાણાં પગાર કરતી નથી અને હક કરતાં કેટલાં ઓછાં નાણાં આપે છે. જે વીધવાઓ અને છેાકરાંઓને પોતાનાં હકનાં નાણાં મેળવવાનાં હોય છે તેઓને તે કેમ મેળવવાં તે

ખબર નથી. વીધવા પોતે તે કંપનીની ઓફીસમાં જવાની સ્થીતીમાં નથી, અને ઘણી વખત તો તે પોતાના મરહુમ ખાવીંદના વીમાનાં નાણાં મેળવી શકતીજ નથી યા જે કાંઇ આપવામાં આવે છે તે સ્વીકારવું પડે છે. આ સંબંધમાં વીમો ઉતરાવનાર માણસોની વીધવાઓની મુલાકાત લઇને તપાસ કરવામાં આવતાં ખાત્રી થશે.

૨૪ હવે પ્રશન એ છે કે આ બદી કેમ દુર થાય? તમે બીજાઓનો અનુભવ લઇને તે ઉપરથી કાંઇક જ્ઞાન મેળવી શકો; અર્થાત કે જે માણસોએ બીજાને માટે લડતો ચલાવી હોય, જેઓએ અપ્રમાણીક કંપનીઓને ઉઘાડી પાડી હોય, અને જેઓ અનુભવી હોય તેઓની મદદથી તમે આ બદીથી બચી શકો. પણ જેઓ ઉતમ વીમા કંપનીઓ માટે પણ શક ધરાવતા હોય તેઓએ પોતેજ અનુભવ મેળવી ખાત્રી કરવી.

૨૫ પોલીસીની પસંદગી—લોકો સામાનય રીતે એમ માને છે કે જેવું તેઓએ એક કંપનીમાં વીમો ઉતરાવવા નકી કરયું તેવીજ તેઓની મહેનતનો છેડો આવે છે. પણ થોડાઓનેજ ખબર હશે કે તેઓની મુશકેલીઓની શરૂઆતજ સારે થાય છે. ઉતમ અથવા બીજી ત્રીજી પંકતીની વીમા કંપનીની પસંદગી કરતાં સરવ રીતે ઉતમ એવી પોલીસીની પસંદગી કરવાનું કામ વધુ અગત્યનું છે. દરેક માણસની અંગત સ્થીતી ઉપર આ પસંદગીનો આધાર ર

હે છે. તમારી જરૂરીઆતો, કુંટુંબ તવા રીખ, તમારાં શરીરની તંદુરસ્તી, વજન અને ઉંચાઇ પર તેનો આધાર છે. દરેક જુદા જુદા માણસો માટે જુદો જુદો નીરણય કરવો પડે છે આ રીતે પોલીસીની પસંદગી કરવામાં પણ અનુભવ અને ઘણાં જ્ઞાનની જરૂર છે. પોલીસી અને વારસીક રકમ બંને સાથે લઇને તે ઉપર વીચાર કરવા પડે છે. એક જાતની પોલીસી એકને માફક હોય પણ બીજાઓને માટે તે તદનજ ઉલટી હોય હવે જે સામાન્ય માણસ અનુભવીઓની સલાહ વગર દલાલોપર આધાર રાખી અમુક કંપનીમાં વીમો ઉતરાવે છે તેની સ્થીતી કેવી થાય છે તેની કલ્પના કરો, કે જો તેવો સલાહ આપનાર માણસ મળી શકતો હોય તો તેની સલાહ લેવાનું કેટલું ડહાપણભરયું ગણાય.

૨૬ વીમાની પાલીસો માટે જુદી જુદી કંપનીઓમાં ભરવાં પડતાં પ્રીમીઅમની સરખામણી કરનારો એક કોઠો.

ત્રીશ વરસની ઉમરે નફા સાથની વીમા માટેની નીચે જણાવેલી આફીસોમાં' છસો રૂપાઆનાં પ્રીમીઅમથી ઉતરાવેલી પાલીસી જે પચીશ વરસની મુદત સુધી ચાલુ રહે છે તેના પરીણામની સરખામણી કરનારો કોઠો નીચે મુજબ છે, જે દરેક આફીસમાં પરીણામની કરવામાં આવેલી ગણત્રી ઉપર રચાયલો છે:–

એઈજ઼.	રૂ. ૬૦ ના પ્રીમીયમથી વીમો ઉતરાવેલી અસલ રકમ. રૂપયા.	પચીસ વરસે જાહેર કરવામાં આવેલા દરે અડસટાયલું બોનસ. રૂપયા.	પચીસ વરસ પછી નફા સાથે આપવામાં આવનારી રકમ. રૂપયા.
૧	૧૨૩૧૮	૩૦૭૮	૧૫૩૯૬
૨	૧૨૭૭૪	૨૭૧૪	૧૫૪૮૮
૩	૧૨૯૭૦	૨૭૫૬	૧૫૭૨૬
૪	૧૩૪૮૨	૨૬૯૬	૧૬૧૭૮
૫	૧૨૫૭૬	૩૭૭૨	૧૬૩૪૮
૬	૧૫૧૩૨	૧૮૯૦	૧૭૦૨૨
૭	૧૨૦૫૦	૫૧૯૨	૧૭૨૪૨
૮	૧૨૧૨૦	૫૪૫૪	૧૭૫૭૪
૯	૧૨૮૧૨	૪૮૦૪	૧૭૬૧૬
૧૦	૧૨૬૩૦	૫૧૫૬	૧૭૭૮૬
૧૧	૧૨૭૧૪	૫૦૮૪	૧૭૭૯૮
૧૨	૧૨૭૩૨	૫૯૯૪	૧૮૭૨૬
૧૩	૧૩૨૫૮	૬૬૨૮	૧૯૮૮૬
૧૪	૧૩૯૫૨	૬૨૭૮	૨૦૨૩૦

ઉપરના કોઠામાં જણાવેલી વીગતો ખરી છે, અને તે વીગતો એવી લાંબી મુદતો ઉપર રચાયલી છે કે જેની રૂએ બરોબર નીરણય ઉપર આવી શકાય.

ઉપરના આંકડાઓ માટે સાબેતી ની જરૂર નથી કેમકે તે પરથી પરીણા કેટલો ફરક છે તે ખોલો દેખાય

છે. કેટલીક બાબતોમાં તે ફરક હજારો રૂપીઆનો છે.

આથી દરેક વીમો ઉતરાવનારે ઉતમ પરીણામ દેખાડનારી કંપનીમાં વીમો ઉતરાવવો જોઇએ એ ખુલ્લું જણાશે. અમુક કંપનીમાં ઉતરાવવો એવો હેતુ આ કોઠાનો નથી પણ જેવું પરીણામ ઉતમ હોય તેમાંજ વીમો ઉતરાવવો જોઇએ. એ તો એક સ્વીકારાયલી બીના છે કે ઉતમ કંમપનીઓજ નાના પ્રીમીયમે કામ લઇ ઠીક બોનસો આપી શકે છે.

ભાગ ત્રીજો.

વીમાના સલાહકારની પસંદગી.

૨૭ **સલાહકારની પસંદગી કેવી રીતે કરવી**–કોઇની પણ જીદગીનો વીમો ત્રણ રીતે ઉતરી શકે છે: (ક) મોટા ખરચે ચાલતી વીમા કંપનીઓના બીજાઓને સમજાવી શકે એવા દલાલોની સમજાવટને તાબે થવું. જે માણસ વીમા કંપનીઓના દલાલોને સાંભળીને તેઓ કહે તેમ ચાલે તે ડહાપણ કરતો નથી. (ખ) બીજો રસ્તો એ છે કે કરકસરથી ચાલતી કંપનીઓ તરફથી આપવામાં આવતા વધુ સારા લાભોનો લાભ લેવો. જે માણસ વીમા કંપનીઓની જાહેર ખબરોમાં જણાવવામાં આવેલી વીગતોને સત્ય તરીકે માને છે, અથવા કોઇ પણ જાતની વીમા કંપનીના કારોબારીઓ તરફથી જણાવવામાં આવતી વીગતોને ખરી માને છે તે માણસ વીમા કંપનીના દલાલ ઉપર વીશ્વાસ રાખનાર જેટલુંજ

ગેરડહાપણ બતાવે છે. (ગ) ત્રીજો રસ્તો એ છે કે એવા કોઇ માણસને શોધી કાઢવો કે જે વીમો ઉતરાવનાર ધણી અને નહી કે વીમા ઉતારનાર કંપનીના લાભ માંજ સલાહ આપે.

૨૮ વીમા કંપનીના દલાલો—વીમા કંપનીઓ મુખ્ય કરીને જે કામ મેળવે છે તે વીમાના દલાલો મારફતે છે. સામાન્ય રીતે આવી દલાલોથીજ લોકો વીમા ઉતરાવવા લલચાય છે. કોઇ પણ વીમા કંપની સાથે એક માણસ સંબંધ ધરાવે છે, એજ બીના એમ બતાવે છે કે તે પોતાના અસીલના લાભમાં કામ કરી નહી શકશે. તે જ્યારે તે માણસને પોતાની કંપનીમાં લઇ જાય છે ત્યારે તેને એ બીનાની ખબર હોય છે કે જો તે તેને બીજી કંપનીમાં લઇ જાય તો તેના અસીલને વધુ લાભ થાય. સામાન્ય રીતે દરેક વીમો ઉતરાવનાર પોતાના દલાલની દયા ઉપર હોય છે.

જો કે એવા થોડાક વીમાના દલાલો છે ખરા કે જેઓ પોતાનીજ કંપનીને દુનયાની બીજી વીમા ઉતારનાર કંપની કરતાં સઉથી સરસ માને છે, તો પણ અમે કોઇ પણ પ્રકારની વીરૂધતા વગર જણાવીશું કે વીમા ઉતારવાની બાબતમાં તેઓ એક વરગ તરીકે વીશ્વાસ મુકવા લાયક નથી. એક અમુક કંપની કે જેની સાથે તે સંબંધ ધરાવે છે અને જેનો તે પ્રતીનીધી છે તેજ બીના તેને નીરમળ મનથી બીજી વીમા કંપનીઓની લાયકાત તપાસવા માટે નાલાયક ઠરાવે છે. જો તે સઘળું ખરૂં અને સત્યજ બોલવા માગે છે તો પણ કુદરતી

રીતેજ તે પોતે જે કંપની સાથે સંબં ધ ધરાવતો હોય છે તેને સારી ન દેખા ડવા અને બીજીઓને ખરાબ દેખા ડવા લલચાય છે. પણ સત્ય બોલ વા માગનાર વીમાદલાલો સામાનય રીતે હોતાજ નથી પણ અપવાદ રૂપેજ હોય છે. અમે ઘણા વીમાદલા લોના સંબંધમાં આવયા છીયે અને એક વરગ તરીકે અમે તેઓ માટે કહી શ કયે કે તેઓ વીશ્વાસ પાત્ર નથી અ ને ખરેખર સલાહ માટે તો તેઓ ચો કસ તેમજ છે. સામાનય માણસો તેઓ ના હાથમાં રમે છે અને તેમના સંબં ધમાં આવતાં પોતાની અકકલ ગુમાવી દે છે. દરેક ચાલાક વીમાદલાલ પોતા ની વીમા કંપની ઉતમ હોવાનું સાબેત કરી શકે છે, પણ તેમ કરવાની તેની ફરજ છે. તેના જીવનનો આધારજ તેના ઉપર છે. દરેક વીમા કંપનીની જાહે ર ખબરમાં જણાવવામાં આવેલું હોય છે કે તેજ કંપની સઉથી ઉતમ છે. જે માણસ કોઇપણ વીમા કંપની સા થે સંબંધ ધરાવતો નથી અને તે છતાં પોતાના અનુભવથી બીજા ઓને સલાહ આપવા શકતીવાન છે તે માણસજ આ માટેની સલાહ આપવા લાયક છે, કેમકે તેને કોઇપણ અંગત લાલચ નથી.

૨૯ વીમા કંપનીઓની જાહેર ખ બરો અને તેઓના અમલદાર વરગ તે મજ કારોબારીઓને પણ ઉપલી ટીકા લાગુ પડે છે.

૩૦ **પ્રમાણીક સલાહકાર—ઉપર** વેલી સરવ વીગતો એક પ્ર

માણીક સલાહકારની જરૂર સાબે ત કરે છે. આ ઉપરથી તેઓ શા કારણથી જરૂરના છે તે પ ણ સમજાયું હશે. હમણાં હીંદુસ્તાન જે સ્થીતીમાં છે અને વીમાદલાલો અને વીમા કંપનીઓના અમલદારો વીમા ને લગતી જે ઠગાઇઓ કરે છે તે જો તાં જો કોઇ માણસ એક વીમાદલાલ મારફતે દોરાવા અથવા પોતાની મર જી માફક વીમા કંપની શોધી કાઢવા તઇયાર થાય અને વીમાને લગતી પ્રમા ણીક સલાહ લેવા ના પાડે તો અમે ક હીશું કે તે મોટી ભુલ કરે છે.

૩૧ કેટલીક વીમા કંપનીઓ અને તેના દલાલો કેટલીક યુકતીઓનો ઉપયોગ કરે છે જેનાથી વીમાને લગતી પ્રમાણી ક સલાહ આપનારાઓ તમારો બચાવ કરી શકશે. ઘણીક વીમા કંપનીઓમાં સામાનય રીતે ઘણીક ભુલો કરવાનો ધા રો હોય છે. ભુલ કરવી એ માનસીક છે. બેશક આપણામાંના બધા ભુલો કરે છે. પણ આ બાબતમાં એક બીના ધ્ યાન ખેંચનારી છે. અમે એક એવી વીમા કંપની જોઇ નથી કે જે પોતા ના લાભની ભુલ કરતી નહી હોય. કમ નસીબે અથવા નસીબની અસાધારણ રીતીના કારણથી આ સઘળી ભુલો વી મો ઉતરાવનારનેજ નુકશાન કરતા હોય છે. આ બીના એવી છે કે જે ઉપર વ ધુ વીવેચનની જરૂર નથી રહેતી.

૩૨ વળી કેટલીક કંપનીઓ પોતા નાં દર વરસે ઘટતા જતાં બોનસોની રક મને બદલે અગાઉના વરસોમાં તે કેટલાં ક મોટાં બોનસો આપતી હતી તે જાહે

ર કરે છે. એ જાણવાથી કાંઈક લાભજ થશે એમ અમે ખાત્રી ધરાવતા હોવાથી જણાવીશું કે કેટલીક કંપનીઓ વીસથી ચાળીસ વરસ અગાઉ ઘણી મોટી રકમ નાં બોનસ આપતી હતી. પણ આપણને જે જાણવાનું છે તે ભુતકાળનાં બોનસોની રકમ નથી પણ હમણા તે કેટલું બોનસ આપે છે અને ભવીષયમાં તે કેટલું આ પશે તે છે. હવે કેટલીક કંપનીઓ તર ફથી જણાવવામાં આવતી વીગતો કેટલી વીશ્વાસપાત્ર છે તે તમે આ ઉપરથી જો ઇ શકશો. જો કોઇ કંપનીએ પોતાના જનમથી અત્યારસુધી એકસરખુંજ કામ કરયું હોય તો તેની વીગતો કેટલીક કી મતી ગણાય ખરી. જો કોઇ કંપની દર વરસે વધુ અને વધુ બોનસો આ પતી હોય તો આવી વીગતો જાહેર કરવાથી કંપનીનેજ કાંઇ ગેરલાભ થાય. તેથી ઉલટું જો કોઇ કંપનીની સ્થીતી દર વરસે વધુ અને વધુ બગડતી હોય અને તેના તરફથી જાહેર થતાં બોનસો દર વરસે ઘટતાં જતાં હોય તે છતાં જો ઉપર પ્રમાણેની વીગતો બતાવે તો તે વીગતો તમને ખોટે રસ્તે દોરના રી છે એ તમને ખોલ્લું જણા શે, કેમકે તે માત્ર કંપનીના લાભ ખા તર અને તમને ખોટે રસ્તે દોરવવા મા ટે હોય છે. શું આવી કંપનીઓના કા રોબારમાં સંપુરણ વીશ્વાસ મુકવો અને વામો ઉતરાવવો એ તમારા લાભનું છે?

૩૩ શકમંદ થવાના ભુલ—જીંદગી નો વીમો ઉતરાવતાં શકમંદ થવાની ટે વ ઘણી વખત તે વીષયની સંપુરણ અ જ્ઞાનતા સાથે સંબંધ ધરાવતી હોય છે.

જેઓ પોતાની બાબતો અનુભવીઓ સમક્ષ રજુ કરે છે તેઓ એ જોઇ શકશે કે તેઓ જે ગણત્રીઓ રજુ કરે છે તેનું ખરાપણું જાહેર ખબરોમાં જણાવેલી વીગતોથી સતાવાર નોંધોથી અને જાહેર વીગતોથા સાબેત કરી શકે છે એટલુંજ નહી પણ તે કંપનીઓમાંથી પણ તેની સાબેતીઓ મેળવી શકે છે. વળી જો અજાણતાં કોઇ નહી વીશ્વાસપાત્ર વીમા કંપનીમાં વીમો ઉતરાવવામાં આવયો હોય તો તે બંધ કરવા માટે પણ ઘણાં કારણો છે. વળી હમણાના દરથી જે ફાયદા થવાના સંભવ હોય તે બાજુએ રાખતાં પણ તેવી કંપનીઓ સાથનો સંબંધ છુટો કરવાનાં કારણો છે. જે કંપની અપ્રમાણીકપણે કામ કરતી હોય તેની સાથે કામ પાડવું તે કદાચજ ડહાપણભરયું ગણાશે; તેને લગતા બનાવો અદાલતોમાં ખોલ્લા પાડવામાં આવે તે અગાઉ વીમો ઉતરાવનારના અતલગના એથીઓ સેવાયના બીજાઓ તેથી કદાચજ વાકેફગાર થાય છે. પણ જે સલાહકાર આવાં ઘણાં કામો કરે છે તેને આવા બનાવોની માહેતી હોય છે. જુદી જુદી વીમા કંપનીઓના વીમાના દરોમાં અને કામ કરવાની નીતીરીતીમાં જે મોટો ફરક હોય છે તે જોતાં કોઇ પ્રમાણીક સલાહકારની સલાહ લેવાનું આવશયક ગણાવું જોઇએ. જો સઘળીજ કંપનીઓ મોટે ભાગે એકસરખી હોય અને તેઓની વચેના તફાવત પ્રીમયમો વચેના તફાવતનાં પ્રમાણમાંજ હોય તો જાહેર પ્રજાને આ બધી બીના સમજાવવાની જરૂર રહે નહી અ

ને તે પાર જે કોઈ પહેલી કંપનીના સંબંધમાં આવે તેમાં ભલે વીમો ઉતરાવે.

૩૪ પોલીસી બંધ કરવાથી થતું કહેવાતું નુકશાન–અમે અમારા વાંચકો ને એ બાબતથી ચેતાવવા માગીએ છી એ કે ઘણાઓ એમ માને છે કે એક વીમાની પોલીસીના કેટલાંક પ્રીમયમો ભ રયા બાદ તેને બંધ કરવાથી નુકશાન થાય છે. જયાંસુધી અમુક પોલીસી ચા લુ હોય છે અને પ્રીમયમો ભરવામાં આ વયાં હોય છે તો તેને પોતાની જીંદગા સુધી તેથી રક્ષણ મળે છે અને જો આ ખા વખતની પોલીસી ન કઢાવવામાં આ વી હોય છે તો પ્રીમયમના પ્રમાણમાં તેને રક્ષણ મળે છે. વીમો ઉતરાવનારે જે પ્રીમીયમ આપયું હોય તે અને ચોખા પ્રીમીયમ વચેના તફાવતનાં ના ણાં એક નીયમ તરીકે પોલીસી પરનો હક છોડી દેવામાં આવતાં મેળવી શકે છે અથવા પગાર કીધેલી પોલીસી કે જે નાં નાણાં અસલ પોલીસી પાકે તે દીવ સે મળી શકે છે તે રીતીએ મેળવી શ કાય છે. પણ ભુતકાળનાં નાણાં પાછાં મેળવવામાં એ કામનો અંત આવે છે એમ નથી. જુની પોલીસીની રૂએ દરેક માણસને પોતાની જીંદગી સુધી અથવા અમુક વરસો સુધી અમુક વખતને અંત રે નાણાંની અમુક રકમો આપવા બંધા યલો છે, કે જેથી તેનાં મરણ પછી અ થવા અમુક વરસો બાદ તે અથવા તેના વારસો અમુક રકમ મેળવી શકે છે. હવે જો વીમો ઉતરાવનાર પોતાની પો લીસી આપી દઈને અમુક રોકડ

રકમ મેળવે, અથવા ભરેલી રકમનો હક છોડી દેતાં મળતી રકમ પાછી લે તો તેને નવી કંપનીના લાભ મેળવવા ને નવી કંપનીમાં વીમો ઉતરાવવાને સ બબે નુકસાન થતું નથી અને નવી પો લીસીના કારણથી તેને જુની પોલીસીના લાભ કરતાં વધુ લાભ મળે છે. આવી રીતે તેને થતો લાભ કેટલીક વખત હ જારોનો થાય છે.

૩૫ કેટલીક વખત લોકો ભોળાપ ણુમાં આ સલાહનો અમલ કરતાં નથી. થોડા વખત પર એક પાંચમી પંકતીની વીમા કંપનીમાં વીમો ઉતરાવનાર એક ગ્રહસ્થનો દાખલો અમે આપીશું. તેણે તે કંપનીમાં વીમો ઉતરાવયો હતો તેજ કારણથી તેની અંદર ઉતરાવેલો વીમો રદ કરવા ના પાડી હતી. એજ રીતે એ ક ખોટી રેલ ગાડીમાં બેહેલો માણસ પો તાની ભુલ જોવા છતાં નવી ગાડીમાં ન હી બેસવાની હઠ લઇ શકે. એક બીજા મા ણસે જોકે એક વીમા કંપનીમાં થોડો વખત અગાઉજ વીમો ઉતરાવયો હતો તોપણ તેણે પોતાની પોલીસી ફેરવવા માટે ના પાડી હતી. એ બીના યાદ રા ખવાની જરૂર છે કે કોઇપણ પોલીસી બંધ કરવાની સતા, વીમા કંપનીની એ કમતી ઉપર આધાર રાખતી નથી. પણ તે તો એક કાયદાસર હક છે. વીમા કં પનીની કબુલાતની કાંઇપણ જરૂર ન થી અને તે મેળવવી પણ નહી જોઇ એ. દરેક વીમો ઉતરાવનારે પોતાનાં ના ણાંના બદલામાં જુદી જુદી કંપનીઓ શું આપે છે તેની સરખામણી કરવા । મજબુત આગ્રહ કરીએ છીએ.

૩૬ **એક ભયભરી ભુલ**–હલકી વીમા કંપનીઓ કે જેઓ સરખામણીમાં ઉંચા દરો રાખે છે અને સારાં બોનસો આપવા શકતી ધરાવતી નથી તેઓએ ઘણીજ ચાલાકીથી કેટલોક ખોટો ખોલાસો તઇયાર કરયો છે, અને તેઓ તરફથી કામ કરતાં દલાલો ઘણી હોશયારીથી એવી વાત ફેલાવે છે કે એક કંપની જે દરો લે છે અને બોનસો આપે છે તે ઉપરથીજ તેની મજબુતીનું માપ થઇ શકે છે. આટલું કહેવાય ત્યાંસુધી સઘળું ઠીક છે પણ તે બાદ ઉપરની બીનામાં વધારો કરી તેઓ જણાવે છે કે કોઇ પણ કંપનીનું સંગીનપણું તે જેટલા વધતાં પ્રમાણમાં પ્રીમયમો લે છે અને જેટલાં ઓછાં પ્રમાણમાં બોનસો આપે છે તે ઉપર આધાર રાખે છે, કેમકે તેથી કંપનીની મુડી વધીને તે વધારે મજબુત થાય છે. આ ખોટી માનયતા બહુ સહેલાઇથી ખોલી પાડી શકાય એમ છે. પોલીસી ધરાવનારને નફો થવાનો આધાર વાજબી પ્રીમયમો, ઉંચા કારોબાર અને ભાગીદારોનાં મધયમપણાં ઉપર રહે છે. સારી રીતે રોકવામાં આવેલી મોટી અમાનતો, જેની જીંદગીનો વીમો ઉતારવામાં આવે તેઓની બાહોશીભરી પસંદગી, કરકસરભરયો કારોબાર અને વરતમાનપત્રોમાં જાહેર ખબરો અને મોટાં કમીશનો આપીને દેખાવ કરવાને બદલે ઉંચી રીતે ચાલતા કારોબારથી કોઇપણ વીમા કંપની સારો નફો કરી શકે છે અને સારાં બોનસો આપી શકે છે. ખરાબ કારોબાર

અને ઉડાઉપણાંના સબબેજ સારાં બોન
સો આપી શકાતાં નથી; તેમજ કેટલીક
વખતે કોઇપણ પ્રકારનાં બોનસો આ
પી શકાતાં નથી. પોતે જે કંપનીઓ
સાથે સંબંધ ધરાવતા હોય તે કંપની
ઓની સ્થીતી ખોટાં સ્વરૂપમાં દરશાવવા
માટે કેટલાક દલાલો ઉપર જણાવેલી
ખોટી વીગતો જાહેરમાં મુકે છે, અને
એ રીતે પોતાની કંપનીઓને લા
ભ કરે છે. આપણે આશા રાખીશું કે
ભવીષ્યમાં કોઇપણ ડાહ્યો માણસ
એમ માનશે નહી કે મોટા દરો અ
ને નાનાં બોનસોનાં કારણો અમુક વી
મા કંપનીના સંગીનપણાનો પાયો સુચ
વે છે, કેમકે તેથી ઉલટીજ બીના ખરી
છે. સમજુ વીમા ઉતરાવનારે દલા
લોની આવી વાતોથી કદીપણ મુરખ
નહી બનવું જોઇએ કેમકે દલાલો પો
તાની વીમા કંપનીઓને લાભ કરાવીને
પોતાનાં ગજવાં ભરવા આવી વીગતો
બહાર મુકે છે.

૩૭ છુપી વીગતો—ઘણીક કંપનીઓ
હમણાના વખતમાં પોતાનું કારય તથા
કામકાજની વીગતો જાહેર પ્રજાથી
છુપી રાખે છે. એક વેપારની બાબ
ત તરીકે આ બીના ખરી હોય,
છતાં કોઇપણ વીમા કંપની માટે
તો કામ કરવાનો સઉથી ઉતમ રસ્તો
એકજ છે અને તે રસ્તો વીમા કંપની
ના દરેક કારોબારી જાણે છે. આથી
એ બીના સમજાશે કે જયારે કોઇ કંપ
ની પોતાનું કામ છુપું રાખે છે ત્યારે તે
મ કરવાને તેને કારણો હોય છે. બીજા
શબ્દોમાં બોલીએ તો જ્યારે ખરી વીગ

તો છુપાવવામાં આવે ત્યારે તેનાં મજ બુત કારણો હોવાં જોઇએ.

૩૮ વીમાને લગતાં કામકાજની બારીક વીગતોમાં આપણે જેમ જેમ વધુ ઉંડાણુ ઉતરીએ છીએ તેમ તેમ એમજ માલમ પડે છે કે જાહેર પ્રજાને તેઓથી બચીને પોતાના લાભ સાચવવા માટે એ બાબતના ખાસ અભયાસીઓની સલાહ સીવાય કોઇપણ મારગ નથી. આથી અમે અમારા વાંચકોને આ રીતે નહી ફસવાની ચેતવણી આપીએ છીએ. અમે આ સંબંધમાં એટલું કહયા વગર રહી શકતા નથી કે ગમે તેવી કંપની કે જેનું પરીણામ ઓછામાં ઓછું આવતું હોય તેવી કંપનીમાં મોટા દરો આપીને જો કોઇ વીમો ઉતરાવે તો તે એક મોટી મુરખાઇ છે, કેમકે અનુભવીઓની સલાહથી તેઓ નાના દરો મારફતે મોટો બદલો મેળવી શકે છે.

ભાગ ચોથો.

અમે શું કરીએ છીએ?

૩૯ વીમાને લગતી સારી સલાહ આપવા માટે અમે શું લાયકાત ધરાવીએ છીએ 'તે અત્રે ખોલાસેથી જણાવવાની જરૂર છે. અમે જુદી જુદી જીંદગીના વીમા ઉતારનાર કંપનીઓના સતાવાર અહવાલોમાં આપવામાં આવેલા આંકડાઓ અને વીગતો ઉપર અમારો આધાર રાખીએ છીએ. દરેક કંપની માટે સતાવાર ખબરો અમે મેળવીએ છીએ અને જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવાના લા

ભ ઉતમ રીતે રજુ કરવાના હેતુથી અ મે સતાવાર આંકડાઓ એવી રીતે રજુ કરીએ છીએ કે જેથી અમારા અસીલો પોતેજ ડહાપણથી પોતાને લાભકરતા શું છે તે નકી કરી શકે. વીમો ઉતરાવવા માટે કોઇ કંપનીની પસંદગી કરતાં અધુરી વીગતો ખરી કે ખોટી છે તેની તપાસ કરવાનું કામ બહુ મુશકેલ નથી. અમે દરેક વીમા કંપનીને લગતી અપક્ષપાત રીતે તઇયાર કરેલી સતાવાર વીગતો જાહેર પ્રજાને પુરી પાડવાને શકતીવાન છીએ.

૪૦ એક બીના જણાવવાની કે અમાથી પાસે આ સંબંધમાં જરૂરના થઇ પડે એવાં સઘળા પુસ્તકો છે. બીજું અમારૂં જ્ઞાન માત્ર અમુક કંપની કે કંપનીઓ સાથેજ સંબંધ રાખે છે એમ નથી, પણ તે બહોળું છે અને જયારે સામાનય માણસોને આ સંબંધમાં જોઇતી ખબરો, વખત કે તકો નથી ત્યારે તેથી ઉલટી રીતે અમો તે સરવે ધરાવીએ છીએ અને વીમાને લગતી કોઇ પણ બાબત ઉપર અમે સારી રીતે સલાહ આપવાની સ્થતીમાં છીએ. અત્રે મેનેજરો અને બીજાઓ સાથેની અંગત સંબંધમાં આવીને તેમજ પત્રો મારફતે ઘણીક કીમતી ખબરો મેળવી છે અને ઘણાક માણસોની બાબતોના કારણે જુદી જુદી કંપનીઓના સંબંધમાં આવી ઘણીક અગત્યની બીનાઓની માહેતી ધરાવીએ છીએ. વળી કેળવાયલા માણસોની ટીકાઓનો પણ અમે અકલ્પીય લાભ લીધો છે. આ ઉપરથી અમારા વાંચકો જોઇ શકશે કે અમારા

પ્રમાણીકપણા અને અપક્ષપણાના કારણ થી પણ અમે જો સામાનય માહેતી ધરાવતા હોય તોપણ સામાનય પ્રજાની ઘણી ઉતમ સેવા બજાવી શકીએ. વળી, બીજું કાંઇ નહી તો, કોઇપણ માણસ અમે શું કહીએ છીએ તેનીં તપાસ કરવાનું નીરદોષ કામ બજાવી શકે છે. જો તેમ કરવ થી તેની ખાત્રી નહી થાય તો તે અમારી સલાહ પ્રમાણે નહી વરતવાને અને પોતાની ઇચછા મુજબ વરતવાને મુખત્યાર છે. જો અનુભવની કોઇ પણ કીમત અંકાતી હોય તો તે અમારીજ સલાહ પ્રમાણે વરતવાને વધુ લલચાશે એ નકી છે. અમારા સઘળા અસીલો અમારા મીત્રો છે. કેટલીક બાબતોમાં અમારી સલાહ લેનાર અમારા અસીલોએ તેમના મીત્રો પાસે અમારી ભલામણ કરી છે. અમે આશા રાખીએ છીએ કે બીજા કોઇની ભલામણથી અમારી સલાહ લેવા આવનાર દરેક આસામી અમારી સલાહ લીધા બાદ તેમને ભલામણ કરનારને પોતાના મત જણાવશે. જેઓ અમારાં સારાં કામની બીજાઓને ભલામણ કરે તેઓની સારી ભલામણનું સારૂં પરીણામ આવે તો તેઓને તે વીષે જણાવવા કરતાં બીજું કાંઇ પણ વધુ ઉતેજન લેવા લાયક તેઓ માટે હોઇ શકે નહી. આ ઉપરથી તેને એમ લાગશે કે તેણે અમારે માટે ભલામણ કરવાથી માત્ર અમનેજ નહી પણ જેમને તેણે ભલામણ કરી હતી તેને મદદ કરી છે.

અમારે દુશમનો નથી એમ કહેવું ખોટું છે. જે કંપનીઓ એમ ખાત્રી રાખે છે કે તેઓ બારીક તપાસ અ

ને ટીકાઓ સામે ટકી શકવા અશકત છે, તે કંપનીઓ અમને પક્ષપાતી, અને ખોટા કહેશેજ અને અમારી નીંદા પણ કરશે. અમારા ઉતમ કામનો સઉથી ઉતમ પુરાવો એ છે કે તે જાહેર પ્રજાની કીમતી સેવા બજાવે છે તેથી કેટલાકોને તેની નીંદા અને બદનક્ષી કરવાની જરૂર પડે છે. એક માણસને પોતાના નાણાંના સઉથી ઉતમ ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો તે સંબંધમાં જો કોઇ માણસ ખરી સલાહ આપે તો તેની સામે વાંધો ઉઠાવવો એ કરતાં બીજું કયું કામ વધુ ખોટું હોઇ શકે. જે પ્રમાણમાં એક વીમા કંપની મજબુત પોલીસી ધરાવનારાઓને નફો કરાવી આપનારી પ્રમાણીક અને પોતાની મજબુતી માટે ખ.ત્રીવાન હશે, તેના-પ્રમાણમાં તે અમારી સલાહ વીરૂધ મત આપશે નહી.

૪૧ વીમાનું કામ જોખમકારક રીતે અને પ્રમાણીકપણે કરવાનો નવો જમાનો શરૂ થયો છે એમ દરેક બુધીશાળી વાચકને સમજ પડયા વગર રહેશે નહી. ગેરસમજુતી, નીંદા, અને ગુપત હુમલાઓ છતાં અમે અમારી સેવા ફતેહમંદીથી ટકાવી શકયા છીએ, અને લોકોમાં જાગરૂતી કરવાનો મોટો લાગવગ વાપરી શકયા છીએ એજ અમારી ફતેહનો મોટો પુરાવો છે. જાહેર પ્રજા સાથે અમે સીધી અને ખુલ્લી રીતે વરતવાની જ રીતી એખત્યાર કરીશું, અને આડકત્રી અથવા ગુપત રીતે લાંચો આપવાની રીતીની તેમજ મોટા બોનસોનો સટો કરવાની રીતીની સામે થઇશું. અમારી એ રીતી કેટલી લાયક છે તેની સાબે

તી એટલા ઉપરથી થશે કે અમારા ઉત
મ કામના કારણે જાહેર પ્રજાનો વીશ્વાસ
વધતો જતો જોઇ જે કંપનીઓ ઉઘાડી
પડી ગઇ હતી તેઓએ પોતાની આડ
ત લઇ લીધાની જાહેર ખબરો છપાવી
હતી અને તે છતાં અમે ઘણા સંગીન
મીત્રો કરી શકયા હતા અને જેઓ ખો
ટા હતા તેઓ અમારા દુશમન થયા હ
તા. લોકલાગણી વધતાં દુશમનો નાબુ
દ થશે, તેમજ મીત્રોની સંખયા વધશે
એમ અમે ખાત્રી રાખીએ છીએ.

જો વીમો ઉતરાવ્યો હોય તો આ ફોરમ ભરીને નીચલે સરનામે પોસ્ટ કરો.

નામ ________ હેકાણું ________

ઉમર ________ જન્મ દીવસ ________

કઇ ઑફીસમાં વીમો છે ________ વીમાની રકમ ________ વાર્ષીક પ્રીમયમ ________

પોલીસીનો વગ અને તારીક ________ કયારે પાકશે ? ________

ક્વીન એન્ડ સેકસબી, વીમાવકીલ
વહાઈટવે બીલ્ડીંગ, કોટ, મું } ફોરમ ભરનારની સહી } ________

જો વીમો નહીં ઉતરાવ્યો હોય તો આ ફૉરમ ભરીને નીચલે સરનામે પોસ્ટ કરો.

નામ (આખું) .... ઠેકાણું ....

ઉમર .... જન્મ દીવસ ....

વીમાની રકમ કયારે જોઇએ છે } (i) હૈયાતીમાં (ii) મરણ પછી } ....

(i) વીમાની રકમ કઇ ઉમરે જોઇએ છે, ૪૫, ૫૦, ૫૫ કે ૬૦ મે વર્ષ ....

(i) વીમાનું વાર્ષીક પ્રીમયમ કયાં વરસ સુધી ભરવું છે, ૪૫, ૫૦ કે ૬૦ સુધી ....

કવીન એન્ડ સેકસબીં, વીમાવકીલ
વહાઇટવે બીલ્ડીંગ, કોટ, મુંબઈ.

ફૉરમ ભરનારની સહી ....

પેટ્રોલાઈટ લૅમ્પ

લેમ્પ છતાં તેલ નથી
" " વીક નથી
" " ધુમાડો નથી
પે ટ રો લા ઈ ટ બતી છે
છતાં લેમ્પમાં પેટરોલ નથી
સળગી ઉઠવાનો ભય નથી
ફાટવાનો ભય નથી
વાસ નથી, જોખમ નથી.!!

સાદું અને સેફ છે

વીમાવાળાઓએ પસાર કીધેલું છે

ચીમની ભાગતાં યા ઉઠલાઈ પડતાં
આપોઆપ બુજાઈ જાય છે
અપટુડેટ છે

આખા હીંદુસ્તાનમાં વપરાય છે

એકલા આડત્યા

કુપર લાઈટીંગ કંપની

એમપાયર બીલ્ડીંગ, હોરનબી
રોડ, કોટ, મુંબઈ
(આ પારસીની દુકાન છે)

ઠગાવાનો ભય નથી

મેન્ટલ, ગેસ યા પેટરોલના, ટીકાઉ
અને તેજસ્વી અમારે ત્યાં મળશે
બજારૂ માલ હમો વેચતા નથી

વીમાના ધંધાની ઠગાઈ
એકલી ઠગાઈ નથી

સીવવાના સાંચાના ધ
એક ઠગાઈ—ભયભરેલી ઠગાઈ—[illegible]
ધરાવે છે. કેટલાક સાંચા બનાવના
રાઓ "સીંગર" ને મળતા
સાંચાઓ બનાવે છે, કાયદાની ચુંગા
લમાંથી તેઓ બચી જાય છે, અને
એ રીતે અભણ અને ભોળાં લોકોને
ઠગાઈમાં ભોળવી ફાવી જાય છે

સસ્તું કામ કાંઈ સારા સીવવાના સાંચાની કસોટી નથી

તે તો ખરચાળુપણું, ભારે ખોટ, અને અંતે કંટાળાભરેલું છે

બ્રીટીશ બનાવટનો સાચો સીંગરનોજ
સાંચો અમારી ૧૬૦ શાખાઓમાંથી
ખરીદજો.

એ પણ એક ઠગાઈ અટકાવો
